

%D0%B5%D0%B2%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20
%D0%AE.%D0%A1.%20%D0%91%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%80
%D0%BE%D0%B2%20%D0%A2.%D0%AE..pdf

Чулочникова Н. И.,
г. Екатеринбург

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЫБОРА КОМПЬЮТЕРНЫХ ИГР В МОЛОДЁЖНОЙ СРЕДЕ

Компьютерные игры появились не так давно, однако быстро заняли значительное место в общественной жизни. Многие из них даже не имеют предыстории в массовом сознании. Вспомним, что изначально компьютер предназначался лишь для определённого круга работ по решению оборонных и различных исследовательских задач. В те времена мало кто мог представить, что компьютер будут использовать для развлечения. Первые примитивные компьютерные игры были разработаны в 50-х - 60-х годах. Но самой первой компьютерной игрой стал симулятор ракеты, созданный в 1947 году Т. Голдсмитом и И.Манном[1].

Обращаясь к истории компьютерных игр, стоит отметить, что их бурное развитие пошло с конца 70х годов, когда появились первые графические игры для домашних компьютеров. В начале 90-х игры приобрели привычный для современности вид (появление первых 3D игр, разнообразие жанров). Так уже к началу XXIV в. в США и Европе было целое поколение людей, выросших на компьютерных и видео играх. В России же первые приставочные игры появились лишь в середине 80-х, а компании-разработчики – начиная с середины 90-х годов. Таким образом, в нашей стране компьютерные игры ещё не прочно укоренились в культурных практиках. Они воспринимаются как забава для молодого поколения, однако порой и люди старшего возраста не брезгуют подобным развлечением.

В данной работе мы постараемся раскрыть процесс выбора компьютерных игр. Сразу отметим, что игры как товар сложны. Это связано как с широким разнообразием предлагаемых жанров, рядом технических возможностей (игры с компьютера, приставки, телефона и т.д.), так и смыслами, которые придаются игре (цели, для которых она используется).

Обратимся к теориям, которые пытаются объяснить, почему люди выбирают определённый товар. Большинство таких теорий было разработано в рамках экономических наук. В качестве примеров можно назвать одни из наиболее известных – это модель Котлера, модель Дж. Говарда и Дж.Шета и многие другие. Они обращают непосредственное внимание на то, как осуществляется выбор продукта. В большинстве своём данные теории сходятся на том, что процесс выбора товара представляет собой механизм, когда различные экономические стимулы преломляются в сознании покупателя через призму его опыта и психологических особенностей, результатом чего является решение о покупке или отказ от неё. Отметим, что большая часть теорий настолько общие, что не позволяют учитывать важные специфики товаров. Они также чаще всего исходят из посылки о рациональности покупателя. Данный подход не позволяет учитывать влияние эмоций на покупателя, потребление под воздействием пристрастий и привычек. А именно этими чертами подчас характеризуются потребители компьютерных игр, в частности молодёжь. Более того, ни одна из приведённых теорий не может объяснить, почему у человека возникает потребность в игре, да ещё и в компьютерной игре. Попробуем найти другие объяснения. Что касается социологической науки, то, по мнению учёного Радаева В. В., проблемы потребления вообще долгое время оставались на периферии изучения [2]. Однако, на наш взгляд, в данной ситуации можно успешно применить теорию детерминации деятельности человека. Данная теория включает в себя цепочку из этапов или элементов.

Первый элемент, который хотелось бы выделить, - это необходимость. В нашем случае речь будет идти о внутренней необходимости, так как никто

не заставляет людей играть в компьютерные игры, они сами принимают решение об этом. Необходимость в данном процессе проявляется в желании получить удовольствие, которое, в свою очередь, реализуется через наиболее доступные виды деятельности, в частности, через игру как таковую. Также необходимо отметить, что от природы человек ищет более простые пути достижения желаемого, а потому игры часто выбираются по принципу сложности (для каждого это свой уровень), а именно полегче. Однако в отношении компьютерных игр это больше применимо в ситуации, когда желаемым результатом является отдых (удовольствие и отдых). В компьютерных играх существует целый сегмент casual-games. Это небольшие, красочные и увлекательные компьютерные игры, отличающиеся простым управлением и легкостью в освоении. Неотъемлемой частью подобных игр являются интуитивно понятный игровой процесс, яркая графика, а также отсутствие элементов насилия и жестокости. Чаще всего пользователю нет необходимости тратить свое время на ознакомление с правилами, поэтому он может начать игру сразу же после ее инсталляции. При этом частота и длительность игровых сеансов может варьироваться в крайне широких пределах.

Однако удовольствие от монотонных действий (например пасьянсы) является не единственным. В связи с тем, что в мире существует мало игр, которые не должны закончиться победой или поражением, мы можем предположить, что чаще люди ищут удовольствия от выигрыша. Тогда, потребностью будет являться получение удовольствия от выигрыша или победы.

Важно отметить, что целью любой игры, в том числе и компьютерной, является победа, но она не является единственной детерминантой.

Следующий элемент детерминации – это интерес. Его можно определить как отношения со средствами реализации потребности. Тогда, применительно к нашей теме интерес будет определяться теми жанрами

компьютерных игр, в которых у конкретного пользователя больше шансов выиграть или расслабиться, совершая несложные, однообразные действия.

В теории детерминации интерес непосредственно связан с ценностями и ценностными ориентациями личности. В данном ключе стоит задуматься о ценности определённой игры, какими ценностными ориентациями руководствуется человек при выборе именно компьютерных игр. В зависимости от жанра игра может быть ценна для человека возможностью проявить себя, развить какие-то свои качества, выплеснуть накопившийся негатив и так далее.

В качестве стимулов побуждающих приобрести ту или иную игру можно отметить рекламу по телевидению (еженедельные программы освещающие новинки в мире компьютерных игр, описывающие их достоинства и недостатки), специализированные журналы, а также мнения друзей и референтной группы, мода. Компьютерная игра не всегда изолирует геймера от общества, игра становится поводом для общения, объединения в группы.

Сложнее дело обстоит с мотивами. Для ряда игр мотивы определяются возможностью человека проявить себя, познать что-либо, проявить своё творческое начало (создать что-то, помочь кому-либо и т.д.). Однако если говорить об играх, сюжет которых построен на разрушении или агрессии, то система мотивации в них отсутствует.

Последним элементом детерминации является установка, на неё влияют все предыдущие элементы. В нашем случае она проявляется в готовности купить определённую игру.

В качестве критики данной теории можно отметить то, что ряд исследователей назвали бы тягой к психологизму. Однако это можно оправдать спецификой продукта. Ведь компьютерная игра – отнюдь не предмет первой необходимости. Как способ отдыха и развлечения она имеет много альтернатив, однако молодое поколение выбирает именно такой

способ получения желаемого. А как мы уже отметили выше, ведущей потребностью при выборе игр является получение удовольствия.

Обратимся к нашему исследованию [3]. Выборка составила 300 опрошенных, - представителей учащейся молодёжи из различных образовательных учреждений: учащиеся школы и студенты вуза. Показательно, что больше половины всех опрошенных (66,0%) играют в компьютерные игры. Это говорит о важности игр в нашей жизни, о необходимости изучать их влияние личность, на общественность, на взаимодействие личности с обществом.

В подтверждение теории детерминации отметим, что половина (52,0%) респондентов подтвердили, что играют в компьютерные игры для улучшения настроения, а значит и для получения удовольствия.

Современная индустрия игр довольно быстро развивается, появляются новые жанры. И важно знать, почему молодое поколение выбирает именно такие игры, а не иные. Выявление факторов, влияющих на выбор компьютерных игр, позволит понять, что движет людьми. Эта информация будет полезна не только создателям и продавцам игра, но и исследователям в различных областях науки. Ведь как мы отмечали выше, далеко не все игры имеют созидательное начало. Многие из них полны агрессии и жестокости, а изменения в предпочтениях тех или иных игр могут служить зеркалом процессов происходящих в обществе.

Литература

1. Электронный ресурс, посвящённый истории видеоигр [<http://www.pong-story.com/intro.htm>].
2. Радаев В.В. Экономическая социология. М.: ГУ ВШЭ, 2005.
3. Исследование Чулочниковой Н. И. под руководством кафедры прикладной социологии УрГУ, ноябрь - декабрь 2010г.
4. Меренков А. В. Система детерминации человеческой деятельности. Екатеринбург, 2003.